Monica Anggen

Untuk semua orang

150 Bisnis Sampingan UNTUNG GEDE

TERBUKTI SUKSES

Modal kecil, Operasional mudah, & Bisa dijalankan di luar jam kerja

SOLUSI TERBAIK UNTUK KELUAR DARI HIMPITAN EKONOMI

Lengkap Dengan:

- Analisis Balik Modal
- Tips & Trik Pemasaran

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

150 Bisnis Sampingan Untung Gede

Penulis : Monica Anggen

Cover Designer : Noys_Maulana Syarif

Layout : Maykha Van Rio

Editor : Budi Darmawan

Hak Cipta dlindungi undang-undang

cet I, 2013, 15 x 23; 252 halaman

Penerbit : Laskar Aksara

Jl. Raya Munjul No 1 Cipayung — Jakarta Timur

Perpustakaan RI Nasional:

Perpustakaan Nasional RI: Katalog Dalam Terbitan (KDT)

ISBN: 978-602-7732-48-3

1. Bisnis 2. Judul

Distributor tunggal:

Niaga Swadaya

Jln. Gunung Sahari III/7 Jakarta 10610

Telp. (021) 4204402, 4255354

Fax. (021) 4214821

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

HALAMAN PERSEMBAHAN

Rasa syukur terus mengalir tak terhingga atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya yang terus diguyurkan oleh Allah kepada diriku. Hanya satu yang terus kuyakini dalam setiap langkah yang kujalani, bahwa dengan mensyukuri hal-hal kecil maka Allah akan terus melimpahkan banyak hal kepadaku untuk kusyukuri hingga akhirnya aku akan mensyukuri hal-hal yang lebih besar dan lebih banyak. *God is my savior. Without You, i'm nothing.*

Terima kasih untuk kedua orang tuaku Papa Herryjanto Anggen dan Mama Veronica. Guru kehidupan yang menempaku begitu keras dan mengajariku bahwa hidup itu tidaklah mudah. Tenang saja, Pa dan percaya saja, apa pun yang terjadi, berkat didikanmu, anak-anakmu adalah para pejuang dan petarung kehidupan yang tangguh. Kami tidak akan pernah mudah menyerah dan kalah.

Untuk tim re! Media Service sebagai agensi naskah yang membantu menyalurkan naskah ini (http://remediaservice.com/, www.penulispro.com), terima kasih atas kerja sama yang manis dan pengertian yang mendalam serta kekeluargaan yang tidak bisa kutemukan di tempat lain. Terima kasih karena telah menerimaku dalam sebuah keluarga yang hebat dan berkumpul dengan orang-orang yang hebat.

Untuk dua jagoan yang selalu memberikan dukungan dan cintanya padaku, Punto Wicaksono, S.Kom dan Audi Telesforus. Terima kasih karena selalu ada untukku.

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

Akhir kata, terima kasih tak terhingga untuk para pembaca buku ini. Tidak ada niatan di dalam hati selain untuk berbagi dan berharap semoga ada manfaat yang bisa diambil dari sebuah buku yang sangat sederhana ini. Saran dan kritik akan sangat membantu dalam penulisan buku selanjutnya sehingga jangan pernah segan untuk menghubungi.

Surabaya, 19 Juli

Penulis

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

KATA PENGANTAR

Baru pertengahan bulan, keluhan kehabisan gaji semakin sering terdengar. Belum lagi keluhan lainnya seperti kenaikan gaji yang sangat lambat, utang yang semakin hari semakin menumpuk, harga bahan pokok meningkat tajam disertai dengan isu kenaikan harga bahan bakar minyak, belum lagi biaya pendidikan yang setiap tahun semakin menjulang tinggi. Keluhan-keluhan yang sama akan terucap dari banyak bibir para pekerja dan karyawan yang menggantungkan hidupnya dari gaji bulanan.

Perkembangan zaman yang semakin modern ternyata membawa dampak cukup besar bagi kita yang tidak mempersiapkan diri dengan baik. Modernisasi dan kemajuan teknologi tanpa disertai peningkatan taraf hidup yang sesuai hanya akan membuat tuntutan dan desakan biaya hidup membuat dada terasa sesak. Hal ini membuat banyak di antara kita yang hanya mengandalkan gaji bulanan akhirnya merasa frustasi. Bagaimana mungkin baru pertengahan bulan tidak ada uang yang tersisa di kantong? Gali lubang tutup lubang dilakoni dan akhirnya bukan gunung tabungan yang menyejahterakan, tetapi malah tumpukan yang membuat kita semakin terjerumus dalam lubang yang dalam. Banyak sekali yang di antara kita terjebak dalam masalah ini, namun hanya sedikit yang berani mencoba berpikir kreatif untuk mencari solusi dan dengan cara yang cerdas membebaskan diri dari himpitan ekonomi.

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

Melakukan demonstrasi baik untuk menuntut kenaikan gaji atau demonstrasi memprotes kenaikan harga bahan bakar minyak bukanlah solusi terbaik. Perusahaan di mana kita bekerja tidak akan mungkin memenuhi kebutuhan seluruh pekerjanya satu per satu, karena sudah menjadi tanggung jawab kita masing-masing untuk memenuhi kebutuhan sesuai dengan pendapatan kita.

Lalu bagaimana cara terbaik untuk mengatasi masalah ini?

Membuka usaha sampingan adalah jalan terbaik karena dengan membuka usaha sampingan ini, kita tetap menjalankan pekerjaan lama kita dan mendapatkan gaji tetap, sementara di sisi lain kita akan mendapatkan penghasilan tambahan dari usaha sampingan yang kita jalankan.

Jalan keluar dengan membuka usaha sampingan ini sebenarnya adalah jalan keluar yang sangat sederhana dan mudah diaplikasikan oleh siapa saja. Sayangnya, masih banyak di antara kita yang ragu-ragu untuk memulainya.

Karena itulah buku ini hadir dengan harapan untuk memberi banyak ide dan inspirasi bagaimana memulai usaha sampingan dengan cara yang tepat dan cerdas.

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

DAFTAR ISI

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

BAB I

PERSIAPAN MEMULAI USAHA SAMPINGAN

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

Seorang pebisnis selalu mencari perubahan, meresponnya dan kemudian mengeksploitasinya menjadi sebuah kesempatan.

~ Peter Drucker ~

Saat ini, berprofesi sebagai seorang karyawan dalam masyarakat modern jelas tidak mudah. Tiap bulan gaji yang diterima seringkali tak mampu mencukupi kebutuhan hidup. Kenaikan gaji per tahun juga sangat lambat. Andaikan gaji tersebut naik tetap saja tidak mampu menutupi pengeluaran karena biasanya kenaikan gaji akan diikuti dengan kebutuhan yang semakin bertambah.

Ada banyak solusi yang bisa diambil ketika kita dihadapkan pada masalah ekonomi yang tak ada habisnya itu. Cara yang bisa ditempuh di antaranya dengan menambah jam kerja sehingga mendapatkan uang lembur. Selain itu, bisa melakukan investasi seperti membeli sejumlah surat deposito atau cara lainnya yang menjanjikan masa depan lebih baik dengan mencoba memiliki bisnis sampingan.

Dengan memiliki bisnis sampingan, meski kita masih bekerja sebagai karyawan, bisnis tersebut tetap bisa dijalankan tanpa harus mengorbankan waktu kerja kita sebagai karyawan. Bisnis sampingan tersebut akan memberikan pemasukan tambahan selain gaji pokok yang kita terima dari perusahaan.

Sebenarnya, peluang memiliki bisnis sampingan sering dilirik oleh banyak karyawan. Bukan hanya kita, tapi rekan kerja juga pasti ada yang berpikiran memiliki bisnis sampingannya

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

sendiri. Secara teori, memiliki bisnis sampingan akan memberikan penghasilan yang sangat lumayan jika bisnis tersebut dapat tumbuh besar dan berkembang. Namun, ada konsekuensi yang harus kita jalani dengan adanya bisnis sampingan tersebut.

Saat kita memutuskan memiliki bisnis sampingan, ada banyak persiapan yang harus dilakukan. Sebuah bisnis yang akan didirikan memerlukan perencanaan matang sehingga hasil yang didapat akan sesuai dengan yang diharapkan. Dalam perencanaan pendirian bisnis sampingan, modal, jenis bisnis, pengelolaan dan pemasaran, akan menjadi titik utama perhatian kita.

Ada beberapa tahapan yang harus kita lakukan sebelum memulai bisnis sampingan. Tahapan tersebut akan membantu kita mengatasi berbagai masalah yang mungkin kelak muncul.

1. Keuntungan Memiliki Bisnis Sampingan

Ketika kita ingin memiliki bisnis sampingan, keinginan saja tidak akan cukup kuat untuk merealisasikan sebuah bisnis tercapai. Kita harus benar-benar mengetahui keuntungan apa saja yang akan diperoleh ketika memiliki bisnis sampingan.

Sebelum kita membahas keuntungan apa saja yang bisa kita dapatkan, hal utama yang harus kita sadari bahwa memiliki bisnis sampingan akan banyak perjuangan yang harus dilakukan. Biasanya penghasilan yang didapat saat awal berdirinya bisnis sampingan sangat jauh dari yang kita harapkan. Produk yang meskipun unik dan berkualitas harus melalui proses dan perjalanan panjang terlebih dahulu hingga akhirnya mampu menarik minat pelanggan. Belum

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

lagi persaingan antarbisnis yang sejenis, membuat kita harus memikirkan berbagai strategi agar segala permasalahan yang menyertai perjalanan bisnis dapat terselesaikan dengan baik.

Jika bisnis sampingan yang kita jalankan mampu bertahan, keuntungan yang diperoleh dapat melampaui gaji bulanan yang rutin diterima. Bahkan, banyak karyawan yang berhasil menjalankan bisnis sampingan lalu memutuskan berhenti bekerja dan fokus membesarkan serta mengembangkan bisnis sampingan menjadi sebuah bisnis utama.

Memiliki bisnis sampingan memberi banyak keuntungan, di antaranya kita akan terbiasa mengatasi berbagai masalah yang timbul dan mencarikan solusi terbaik untuk menyelesaikannya. Kita juga dapat mengembangkan jaringan dengan bertambahnya relasi bisnis, kenalan, bahkan kita bisa mendapatkan sahabat.

Keuntungan lainnya yang tidak kalah penting dari bisnis sampingan yaitu akan menjadikan kita seorang *enterpreneur*. Menjadi seorang pengusaha yang kelak mampu membuka banyak lapangan pekerjaan bagi orang-orang di sekitar kita, memiliki kebebasan waktu sehingga ada lebih banyak waktu untuk keluarga, memiliki kebebasan finansial sehingga kita tidak harus *sport* jantung menunggu pembayaran gaji setiap bulannya. Selain itu, keuntungan lainnya kita bisa mengatur diri kita dan apa yang harus kita lakukan karena kita sudah tidak bergantung pada orang lain.

2. Memilih Bisnis yang Tepat

Memilih bisnis yang tepat sebagai bisnis sampingan yang hendak kita jalankan harus melalui berbagai pertimbangan

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

matang. Kita tidak akan bisa menjalankan bisnis tanpa terlebih dahulu mengetahui apakah bisnis tersebut cocok bagi diri kita atau tidak.

Bisnis yang paling tepat adalah bisnis yang sesuai dengan minat dan bakat kita. Tanpa keduanya, pastilah bisnis tersebut akan terasa sangat berat dijalankan dan biasanya akan berakhir dengan kegagalan. Bisnis yang sesuai minat dan bakat biasanya akan dikerjakan dengan senang hati sehingga hasil yang akan dicapai sesuai yang diharapkan.

Bisnis yang kita jalankan juga harus sesuai dengan karakter pribadi kita. Contohnya adalah bisnis aksesori. Dalam membuat satu aksesori, kita akan dituntut untuk memiliki kreativitas dan kesabaran yang tinggi serta ketelatenan dalam merangkai benda-benda kecil menjadi sebuah aksesori yang cantik. Jika karakter kita bukan termasuk orang yang sabar dan telaten, bisnis aksesori sangat bertentangan dengan karakter pribadi kita.

Memilih bisnis sampingan haruslah menyesuaikan bisnis pilihan tersebut dengan pekerjaan yang kita sukai. Pekerjaan yang dilakukan dengan rasa suka dan mencintai pekerjaan tersebut, hasilnya akan berbeda jika dibandingkan dengan pekerjaan yang dilakukan setengah hati. Rasa suka dan cinta akan membuat kita lebih giat dan memiliki semangat pantang menyerah untuk membuat bisnis tersebut mencapai kesuksesan.

Suatu bisnis dikatakan sebagai bisnis yang tepat jika bisnis yang kita lakukan sejalan dengan hati dan pemikiran kita sebagai pemilik bisnis. Kita tidak akan mungkin menjalankan

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

suatu bisnis jika hati kita tidak menyukai segala hal yang berhubungan dengan bisnis tersebut. Oleh karena itu, agar bisnis sampingan yang kita jalankan dapat berkembang pesat, kita harus mempertimbangan dengan baik segala aspek mengenai bisnis tersebut hingga kita yakin bisnis sampingan seperti apa yang kita inginkan.

3. Penyesuaian Modal

Bisnis sampingan yang akan kita dirikan jelas membutuhkan sejumlah modal untuk memulainya. Semakin berkembang bisnis sampingan tersebut akan semakin membutuhkan tambahan modal agar pengembangan dan operasional hariannya tetap terjaga. Seringkali, modal ini kita anggap sebagai bagian terpenting dalam mendirikan suatu bisnis. Anggapan ini pula yang akhirnya menyesatkan. Banyak orang berpikir jika tidak memiliki modal tidak akan bisa memiliki bisnis sampingan sendiri.

Berapa banyak modal yang harus disediakan untuk mendirikan bisnis sampingan? Bagaimana bisnis sampingan itu mampu mengembalikan modal jika modal tersebut kita pinjam dari orang lain atau dari suatu lembaga? Apakah ada jaminan bahwa bisnis sampingan tersebut akan berjalan sesuai dengan yang diharapkan?

Masih banyak pertanyaan sejenis yang akhirnya membuat kita menjadi ragu untuk memulai suatu bisnis. Sesungguhnya, inti terbesar mendirikan suatu bisnis hanyalah satu yaitu tekad. Jika kita memiliki tekad kuat mendirikan bisnis sampingan, masalah modal dan lain sebagainya hanyalah masalah kecil. Banyak sekali pebisnis di luar sana yang memulai usahanya

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

tanpa modal serupiah pun. Kalaupun modal menjadi syarat mendirikan suatu bisnis, ada banyak cara untuk mendapatkan modal usaha. Misalnya menggunakan tabungan yang sudah kita miliki, menyisihkan gaji bulanan untuk dijadikan modal, meminjam modal usaha dari teman, kenalan, keluarga atau mengajukan pinjaman ke suatu lembaga tertentu.

Ada banyak jalan menuju Roma. Jadi, banyak cara mendapatkan modal demi berdirinya suatu bisnis sampingan yang diimpikan. Tak percaya? Silakan buktikan!

4. Pemasaran

Tidak ada satu bisnis pun di dunia ini yang mampu bertahan jika tidak memiliki pemasaran yang baik. Banyak kasus suatu perusahaan memiliki kualitas produk yang bagus, manajemen produksi yang sudah tertata dengan baik, tetapi akhirnya mengalami kebangkrutan karena perusahaan tersebut tidak mampu menjual satu pun produk berkualitas yang dihasilkannya tersebut.

Mengingat pentingnya peranan pemasaran dalam menunjang keberhasilan bisnis yang kita jalankan, ada baiknya kita mengetahui berbagai cara pemasaran yang bisa diterapkan sehingga masyarakat secara luas mengenal bisnis dan produk atau jasa yang kita miliki.

Cara pemasaran yang bisa kita gunakan seperti:

1). Secara Online

Pemasaran secara *online* menggunakan fasilitas *internet* sedang digemari. Dengan memasarkan secara *online*, kita tidak perlu menginventasikan modal terlalu besar untuk

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

memiliki sebuah toko, gedung, atau tempat khusus untuk menjalankan bisnis. Kita bisa menggunakan toko *online* sebagai etalase yang memajang produk, menerima pesanan, dan pembayaran dari pelanggan secara *online*.

2). Memanfaatkan Gadget

Saat ini, banyaknya pengguna Blackberry bisa dimanfaatkan sebagai sarana pemasaran yang langsung tepat ke sasaran. Kita tinggal melakukan pengiriman pesan berantai menggunakan *gadget* kemudian dalam waktu singkat banyak orang akan mengetahui bisnis beserta produk dan jasa yang kita tawarkan.

3). Pemasangan Iklan

Pemasangan iklan penting untuk dilakukan. Kebanyakan dari kita beranggapan memasang iklan hanyalah sebagai sarana promosi. Justru dengan rajin memasang iklan akan memancing pelanggan datang dan menggunakan produk-produk yang kita tawarkan.

4). Secara Konvensional

Pemasaran secara konvensional tidak membutuhkan tindakan yang terlalu spesifikasi karena pemasaran dengan sistem ini paling banyak dilakukan oleh para pebisnis kita. Jika kita hendak menggunakan pemasaran sistem ini, yang harus kita lakukan mencari lokasi strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen, lalu kita tinggal menunggu konsumen mendatangi dan berbelanja produk-produk yang kita tawarkan. Sistem konvensional akan lebih terlihat hasilnya jika lokasi yang dipilih berada di pusat perbelanjaan dan pusat keramaian.

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

5). Menggunakan Sales

Cara lain melakukan pemasaran langsung kepada para pelanggan adalah dengan sistem jemput bola. Artinya kita akan langsung mencari pelanggan-pelanggan atau calon pelanggan yang mau melakukan transaksi. Untuk melakukan strategi pemasaran dengan cara jemput bola ini, kita tidak harus turun ke lapangan sendiri. Kita bisa menggunakan tenaga *sales* baik yang *fulltime* ataupun *sales freelance*. Sebelum mereka diterjunkan ke lapangan, kita harus terlebih dahulu memberikan pembekalan dan *training* produk yang cukup sehingga penjualan yang kita harapkan bisa tercapai.

Persaingan bisnis yang semakin ketat membuat kita harus memiliki cara kreatif dalam melakukan pemasaran yang tepat pada sasaran sehingga produk atau jasa yang kita pasarkan dapat meluas ke seluruh lapisan masyarakat dan kita dapat terus bertahan dalam bisnis yang sedang kita jalankan.

Selain kelima cara pemasaran yang telah disebutkan, masih banyak cara pemasaran lainnya yang bisa kita gunakan. Oleh karena itu, memperluas wawasan dan menambah jaringan pergaulan serta meningkatkan kualitas diri sangat penting dilakukan. Tujuannya supaya ada lebih banyak ide dan inovasi yang bisa dilakukan untuk mengembangkan bisnis menjadi lebih besar dan lebih luas pangsa pasarnya.

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com

BAB
II

BISNIS MAKANAN

Versi Pdf Lengkapnya di ipusnas.com